



Amurrio, Álava, 19 de diciembre de 2019

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 227 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, TUBOS REUNIDOS, S.A. (en adelante, “**Tubos Reunidos**” o la “**Sociedad**”) hace pública la siguiente

### INFORMACIÓN RELEVANTE

Como la Sociedad ha venido informando durante el proceso de refinanciación de su endeudamiento financiero (mediante comunicaciones de información números 279.540, 282.628 y 283.509), el pasado 16 de octubre de 2019 culminó la firma y suscripción de los contratos de la refinanciación del endeudamiento financiero de la Sociedad y de algunas de sus filiales (conjuntamente con la Sociedad, el “**Grupo TR**”). Los acreedores de pasivo financiero que suscribieron los citados contratos de refinanciación representan el 100% de la deuda financiera afectada del Grupo TR habiéndose alcanzado, por tanto, la unanimidad de los citados acreedores. Asimismo, se ha obtenido el auto del Juzgado de lo Mercantil número 1 de Vitoria-Gasteiz declarando la homologación judicial de los contratos de refinanciación, el cual ha adquirido firmeza.

En este contexto, la Sociedad informa de que, en el día de hoy, se han cumplido todas las condiciones suspensivas a las que estaba sujeta la efectividad de los citados contratos de refinanciación, lo cual conlleva la entrada en vigor de la refinanciación y la modificación de los términos del endeudamiento financiero del Grupo TR.

El proceso ha contado con la participación de la totalidad de los acreedores del pasivo financiero afectado del Grupo TR y supone la completa novación de los términos y condiciones de la financiación existente en el Grupo.

Los principales términos y condiciones de los contratos de refinanciación suscritos son los que fueron comunicados el 25 de junio de 2019 mediante remisión de la comunicación de información relevante nº 279.540

Entre las condiciones suspensivas cumplidas, la Sociedad ha formalizado (i) una emisión de *warrants* a favor de determinadas entidades acreedoras de los Tramos B y C de la deuda del Grupo TR que incorporan la opción de suscribir acciones ordinarias de nueva emisión de Tubos Reunidos mediante la compensación de los créditos de estos tramos en ciertos supuestos o en caso de no conversión o de conversión parcial, la obligación de condonar la parte no convertida de dichos créditos; (ii) una emisión de obligaciones simples garantizadas con una remuneración anual de EURIBOR 12 meses más 3% y vencimiento en 2024; y (iii) una emisión de obligaciones garantizadas y convertibles en acciones de Tubos Reunidos con una remuneración anual de 4% y vencimiento en 2025. Las obligaciones simples y las obligaciones convertibles (que dan la opción a convertir o, en caso de no conversión o de conversión parcial, la obligación de condonar la parte no convertida de su crédito en ciertos supuestos) de nueva creación (los “**Bonos**”) se emiten para atender el canje de los importes devengados y pendientes de



pago en relación con los bonos simples no garantizados emitidos por la Sociedad el 18 de diciembre de 2015, en los términos de los acuerdos y contratos de refinanciación. Está previsto que los Bonos sean admitidos a negociación en el segmento *Open Market (Freiverkehr)* de la Bolsa de Valores de Frankfurt.

Se adjunta asimismo a la presente, como Anexo, la información de mercado, de negocio y financiera elaborada en el marco de la citada refinanciación del endeudamiento del Grupo TR, que ha sido revisada por un experto independiente.

Inés Núñez de la Parte

Secretaria del Consejo de Administración



## Tubos Reunidos



# Aviso Importante

- Esta Presentación ha sido preparada por Tubos Reunidos, S.A. (la “**Compañía**” o la “**Sociedad**”) y comprende las diapositivas para una presentación relativa a la Compañía y sus filiales (el “**Grupo**” o el “**Grupo Tubos Reunidos**”). A los efectos de esta diapositiva, “**Presentación**” significa este documento, su contenido o parte del mismo, cualquier presentación oral, cualquier sesión de preguntas o respuestas y cualquier material escrito u oral comentado o distribuido durante su eventual presentación o relacionado con ella.
- Esta Presentación no constituye ni forma parte ni debe interpretarse como una oferta de venta, emisión o invitación para comprar o suscribir, ni como una solicitud de oferta de compra o suscripción de valores de la Compañía, y la Presentación o parte de ella o el hecho de su distribución no constituirán la base de, ni se valorará en relación con, ningún contrato o decisión de inversión.
- La información contenida en esta Presentación no pretende ser exhaustiva. La Compañía, sus respectivas filiales y empresas asociadas, o sus respectivos consejeros, directivos, empleados, asesores o agentes no asumirán responsabilidad alguna respecto a las manifestaciones o garantías expresas o implícitas en relación con la verdad, la exhaustividad, la exactitud o la integridad de la información contenida en esta Presentación (o si se ha omitido alguna información de la misma), o con cualquier otra información relativa al Grupo, ya sea en forma escrita, verbal, visual o electrónica, y con independencia de la forma en que haya sido transmitida o puesta a disposición, ni respecto a pérdida alguna derivada del uso de esta Presentación o de sus contenidos o surgida de otra forma en relación con la misma. En consecuencia, cualquiera de estas personas queda eximida de toda responsabilidad, ya sea en virtud de responsabilidad extracontractual, contractual o de otro tipo, en relación con esta Presentación o con cualquier información de este tipo.
- La información de esta presentación puede incluir declaraciones de futuro, basadas en las expectativas actuales, las previsiones y los supuestos sobre acontecimientos futuros. Estas declaraciones de futuro, así como las incluidas en cualquier otra información comentada en la Presentación, están sujetas a riesgos conocidos o desconocidos, incertidumbres y suposiciones sobre el Grupo y sus inversiones, incluidos, entre otros, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento, las tendencias en su sector operativo, sus gastos de capital y adquisiciones futuros. Teniendo en cuenta estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, es posible que no se produzcan los acontecimientos descritos en las declaraciones de futuro y que los resultados, el rendimiento o los logros reales difieran sustancialmente de los resultados, el rendimiento o los logros futuros que puedan expresarse o implícitos en esta Presentación. No se manifiesta ni garantiza que se cumplirá ninguna declaración de futuro. Las declaraciones de futuro son válidas en la fecha de esta Presentación y nadie se compromete a actualizar o revisar públicamente ninguna declaración de futuro, ya sea como resultado de información nueva, acontecimientos futuros o de otro modo. En consecuencia, no se debe depositar excesiva confianza en ninguna declaración de futuro incluida en esta Presentación.
- En la medida de lo posible, los datos de la industria, el mercado y la posición competitiva contenidos en esta Presentación proceden de fuentes oficiales o de terceros. En las publicaciones, estudios y encuestas de terceros de la industria se afirma, en general, que los datos contenidos en ellos se han obtenido de fuentes consideradas fiables, pero que no existe garantía alguna de la exactitud o la integridad de dichos datos. Aunque la Compañía considera razonablemente que cada una de estas publicaciones, estudios y encuestas han sido preparados por una fuente acreditada, no ha verificado de forma independiente los datos contenidos en los mismos. Además, algunos de los datos de la industria, el mercado y la posición competitiva contenidos en esta Presentación proceden de la propia investigación interna y de las estimaciones de la Compañía basadas en el conocimiento y la experiencia de la dirección de la Compañía en los mercados en los que opera el Grupo. Aunque la Compañía considera razonablemente que dichas investigaciones y estimaciones son razonables y fiables, ni estas, ni su metodología y supuestos subyacentes, han sido verificados por ninguna fuente independiente para comprobar su exactitud o integridad y están sujetos a cambios. En consecuencia, no se debe depositar excesiva confianza en ninguno de los datos de la industria, el mercado o la posición competitiva contenidos en esta Presentación. Esta Presentación incluye también ciertas medidas alternativas de rendimiento (“MAR”) que no han sido elaboradas con arreglo a las NIIF-UE y que no han sido revisadas o auditadas por los auditores de la Compañía ni por ningún experto independiente. Además, la forma en la que el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de la forma en que otras empresas calculan medidas similares. En consecuencia, es posible que no sean comparables.
- Cierta información financiera y estadística contenida en esta Presentación está sujeta a ajustes de redondeo. En consecuencia, las discrepancias entre los totales y las sumas de las cantidades indicadas se deben al redondeo. Ciertos datos financieros y operativos relativos a la Compañía contenidos en esta Presentación no han sido auditados y, en algunos casos, se basan en información y estimaciones de gestión, y están sujetos a cambios.
- Ninguna persona podrá o deberá confiar para ningún fin en esta Presentación, ni en su integridad, exactitud o equidad. La información contenida en esta Presentación se presenta en forma de borrador de resumen exclusivamente para fines de debate. La información y las opiniones contenidas en esta Presentación se facilitan tal y como se encuentran en la fecha de la misma y están sujetas a verificación, corrección, finalización y cambio sin previo aviso. Al realizar esta Presentación la Compañía, sus filiales o empresas asociadas, o sus respectivos consejeros, directivos, empleados, asesores o agentes, no asumen obligación alguna de modificar, corregir o actualizar esta Presentación o de facilitar al destinatario acceso a cualquier información adicional que pueda surgir en relación con la misma.

# Contenido

- 1 Entendimiento Situación Grupo Tubos Reunidos
- 2 Tendencias de mercado
- 3 Plan estratégico y de negocio de Tubos Reunidos

## Contexto y Pilares del Plan estratégico y de negocio

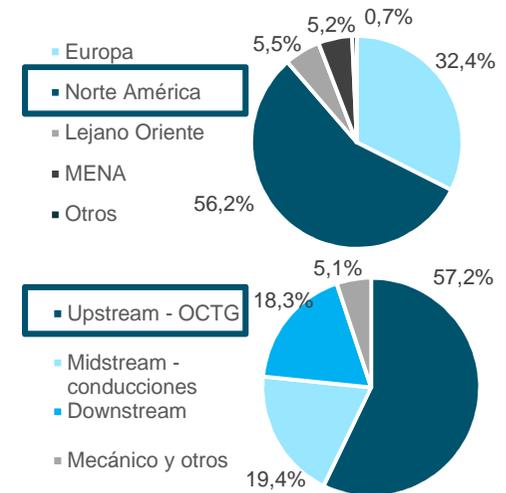
- Plan de Negocio 2019-2022 elaborado por la dirección de Tubos Reunidos, que surge del Plan 2018 –2022 aprobado por el Consejo Tubos Reunidos, en contexto de mercado afectado por medidas proteccionistas en Estados Unidos: Section232
- Continuidad en los pilares de la estrategia de Tubos Reunidos:
  - Orientación a productos:
    - De mayor valor añadido
    - Adecuados a las instalaciones productivas
  - Ejecución del plan Transforma|360<sup>0</sup> tras los positivos resultados obtenidos desde su inicio
- En torno a dos unidades de negocio:
  - Tubos Reunidos Industrial: TRI
  - Productos Tubulares: PT

# Plan en torno a dos Unidades de Negocio

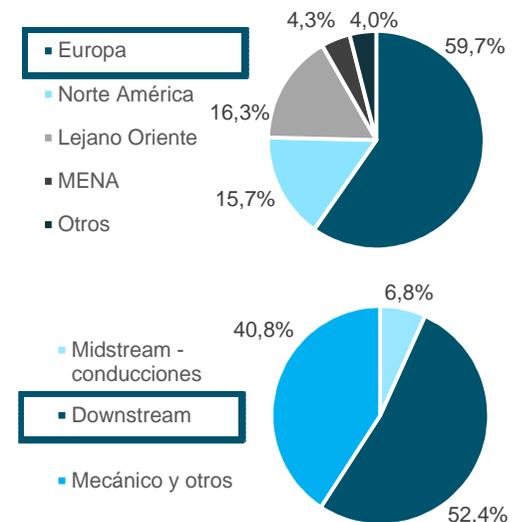
El Grupo Tubos Reunidos gestiona dos unidades de negocio

<p><b>TRI</b> Tubería de pequeño diámetro: menor a 7"</p>	 <p><b>TRI</b> Tubos Reunidos Industrial Amurrio, España</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fabricación integral:</b> acería + laminación + terminación</li> <li>• <b>Aceros al carbono y aleados</b></li> <li>• <b>Laminación en caliente y en frío</b> (UEFA y ACECSA)</li> <li>• <b>Orientado a OCTG:</b> perforación de petróleo y gas, <b>conducciones (midstream)</b>, <b>tubería de proceso</b> para refino y petroquímica y generación de energía (<i>downstream</i>) y <b>tubería mecánica y automoción</b></li> </ul>
	 <p><b>TRPT</b> Tubos Reunidos Premium Threads Nanclares de la Oca, España</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Roscado de tubos de OCTG</b> fabricados en TRI</li> <li>• <b>Planta con socio Marubeni Itochu Tubulars Europe LTD</b></li> <li>• <b>Licencia de rosca Premium JFE Steel Inc.</b></li> </ul>
	 <p><b>RDT</b> Rotary Drilling Tools Houston, USA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>RDT, situada en Houston, USA</b></li> <li>• <b>Adquirida en 2016</b></li> <li>• <b>Capacidades de acabado de OCTG</b></li> <li>• <b>Patentes de productos propios:</b> BTX, Premium Tubing, ...</li> </ul>
	 <p><b>TRAME</b> Tubos Reunidos America Houston, USA</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Almacenamiento y comercialización en América</b></li> </ul>
<p><b>PT</b> Tubería de Gran Diámetro: mayor a 7"</p>	 <p><b>PT</b> Productos Tubulares Galindo, España</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Fabricación integral:</b> acería + laminación, excepto en tubos de acero inoxidable (compra de lingote para fabricación de tubo)</li> <li>• <b>Especializado en muy grandes dimensiones</b> de diámetro y espesor de pared de aplicación en nichos de Mercado de alto valor añadido</li> <li>• <b>Orientado a sector downstream:</b> de generación de energía, refino y petroquímico, así como al sector <b>mecánico e industrial</b></li> </ul>

## TRI



## PT

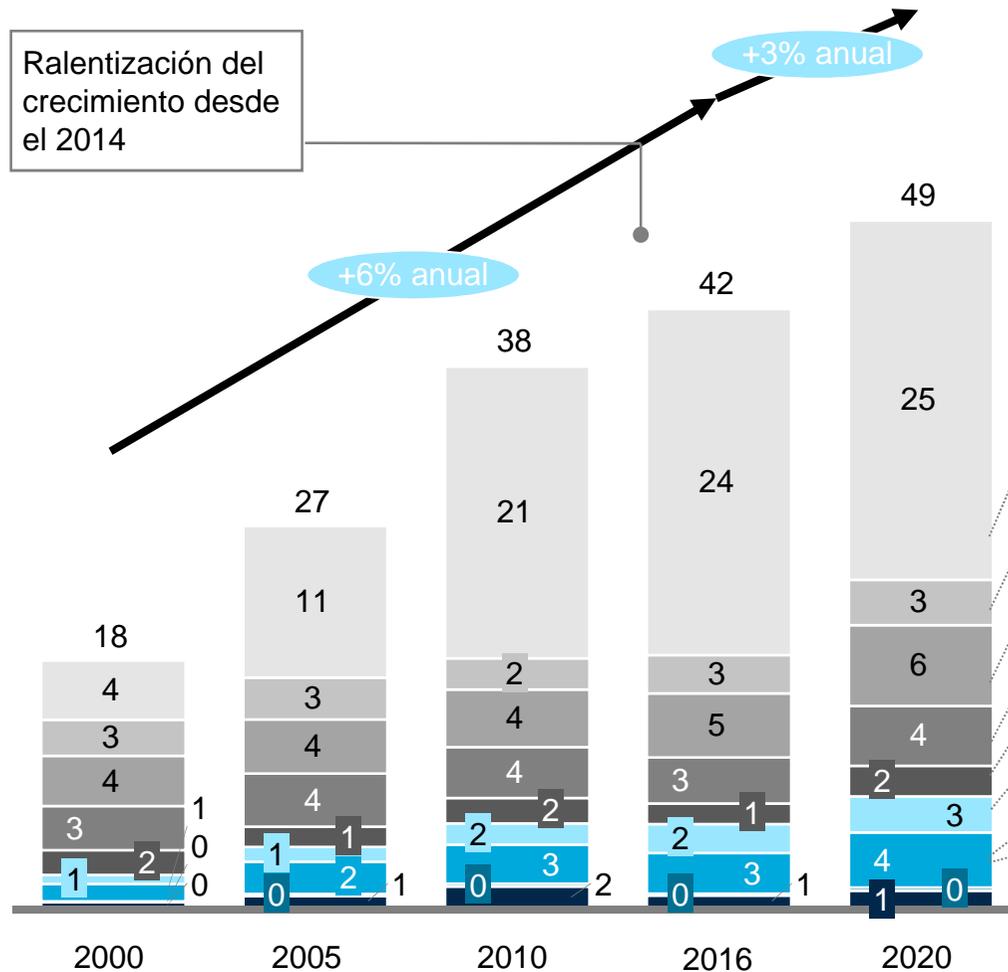


- 1 Entendimiento Situación Grupo Tubos Reunidos
- 2 Tendencias de mercado
- 3 Plan estratégico y de negocio de Tubos Reunidos

# Evolución de la Demanda de Tubos de Acero sin Soldadura 2000-2020

Se estima un crecimiento para el periodo 2016-2020 del 3% frente al 6% del periodo 2000-2016, siendo desigual por regiones

**Demanda de tubos de acero sin soldadura**  
(En millones de toneladas)



**TCMA, porcentaje**

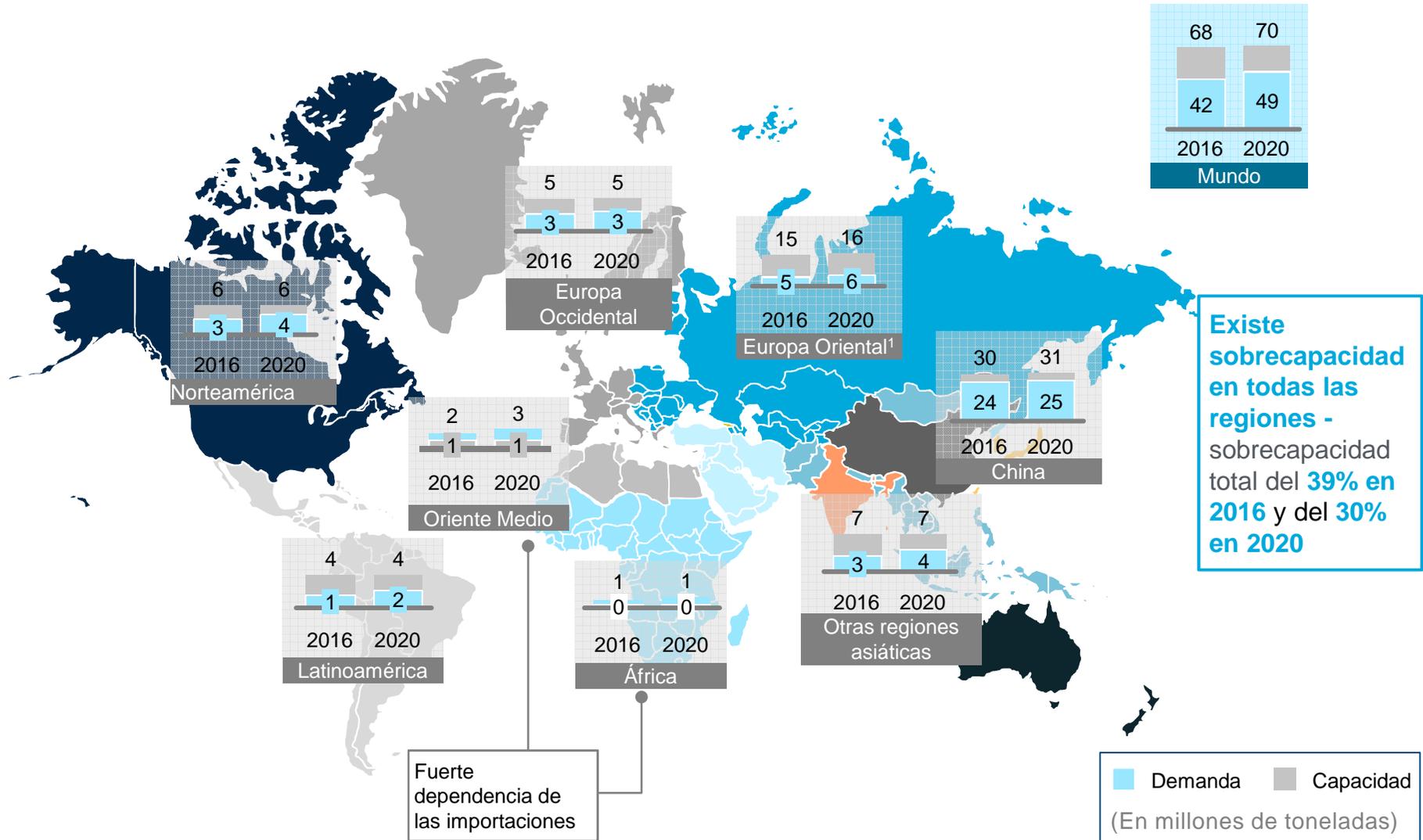
**2000-2016**    **2016-2020**

Región	2000-2016	2016-2020
China	12%	0%
Europa Occidental	0%	2%
Europa Oriental <sup>1</sup>	2%	3%
Norteamérica	0%	4%
Latinoamérica	-1%	7%
Oriente Medio	7%	3%
Otras regiones asiáticas	5%	5%
Oceanía	3%	6%
África	4%	6%

Fuente: James F. King, enero 2017  
1. Incluidos países de la CEI.

# Demanda y Capacidad de Tubos sin Soldadura

A nivel mundial, se prevé que se mantenga la sobrecapacidad del sector, especialmente en zonas de bajo coste



# Presión a la Cadena de Suministros

Se ha iniciado un nuevo modelo de gestión de la cadena de creación de valor

STEP consists of six high-impact projects



Driving sustainable change through leadership and culture

\*OMM = Operations, maintenance & modifications



Three significant cost drivers in the Subsea market;

### 1. SPEC'S & STANDARDS

- Operators develop individual specifications
  - Specifications are interpreted different for each project
  - Spec's and/or interpretations changed during execution
- = Cost, lead time, project and technical risk increase significant

### 2. INTERFACES

- Proprietary interfaces & communication standards hinders Mix & Match ..and System suppliers "lock" their products to own system solutions .
- = Operator forced to qualify all functions from each supplier.

### 3. BUSINESS MODEL

- The above nurture today's business model where the major product providers are also the EPC System suppliers and thereby "own" the value chain...from concept, FEED, detail design, manufacture, fabrication, assembly, test, delivery & life time service – based upon in-house products
- = Poor competition

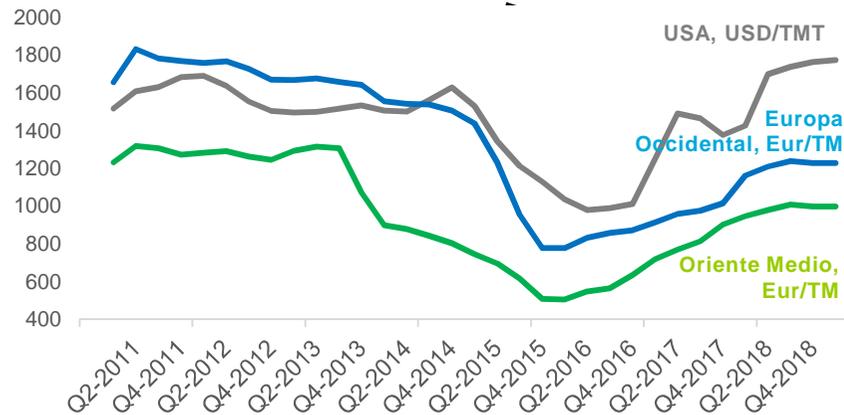


Desplazamiento estratégico de los usuarios finales hacia:  
 eficiencia + gestión de la cadena de suministros + estandarización = reducción de costes

# Tendencia de precios

Incertidumbre en la evolución de los precios tras recuperación en 2017 e inicio de 2018

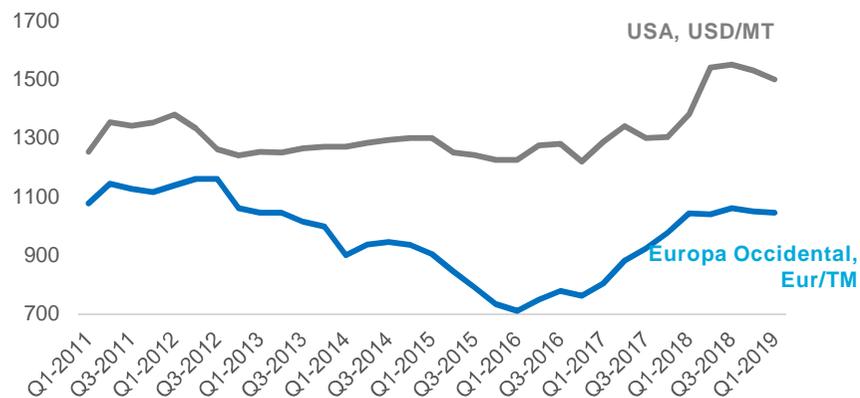
**Precio de tubos sin soldadura (2011-2018)**  
OCTG casing, J/K 55 BTC connection



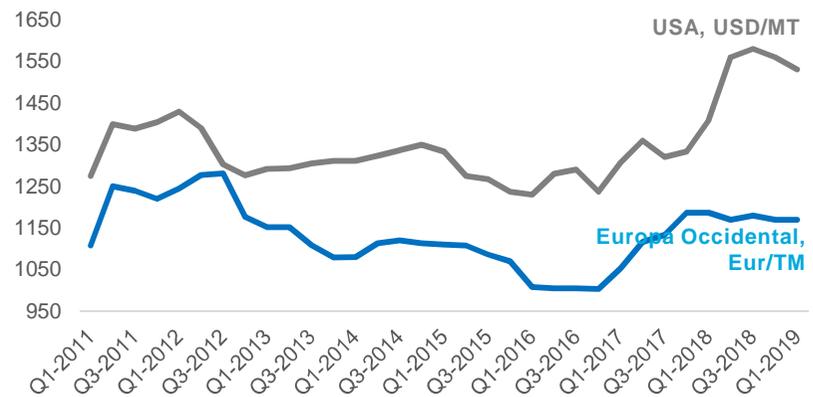
**Precio de tubos sin soldadura (2011-2018)**  
Conducciones, JLine pipe API 5L B



**Precio de tubos sin soldadura (2011-2018)**  
Tubo mecánico, Eur/t



**Precio de tubos sin soldadura (2011-2018)**  
Tubo para calderas - downstream, Eur / t



# Estimaciones de mercado de Crecimiento para el Periodo 2016-2020

Se estima un crecimiento desigual para los sectores de actividad en base a los factores clave

## Perspectiva del Mercado

### UPSTREAM: Perforación y Producción de Petróleo y Gas (OCTG)

- Tubos sin soldadura para perforación y producción de petróleo y gas
- Alto crecimiento en USA – tecnologías no convencionales – *shale*
- Recuperación en otros mercados tras crisis del petróleo más lenta

- USA: **8% CAGR 2017- 20**
- Otros mercados: **2-3%**

### MIDSTREAM: Tubos de conducciones

- Tubos para el transporte de petróleo y derivados

- **2-3% CAGR 2015-20**

### DOWNSTREAM: Químico, petroquímico y Generación de Energía

- Tubos que se incorporan en los equipos que consumen transferencia de calor como calderas, intercambiadores, hornos, calentadores, refrigeradores, etc.
- Menor crecimiento de proyectos demandantes de tubos – renovables

- Refino y petroquímica: **2-3% CAGR 2015-2020**
- Generación de energía: **Sin crecimiento**

### INDUSTRIAL: Maquinaria y automotriz (tubos mecánicos)

- Tubos utilizados en la industria de la construcción, fabricación de maquinaria, ingeniería mecánica

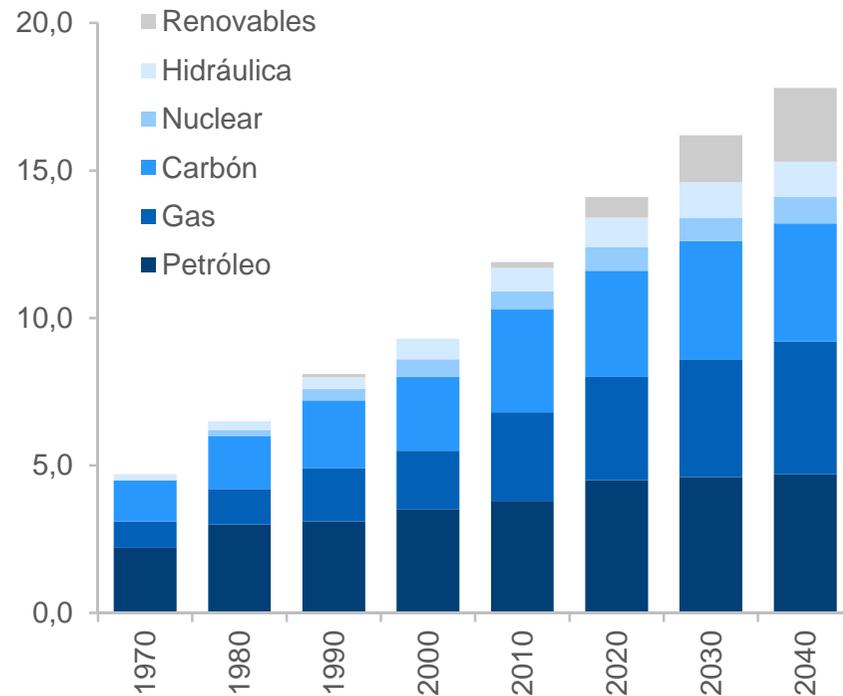
- **2- 3% CAGR 2015-20**

# Previsiones de la Demanda de Petróleo y Gas hasta 2040

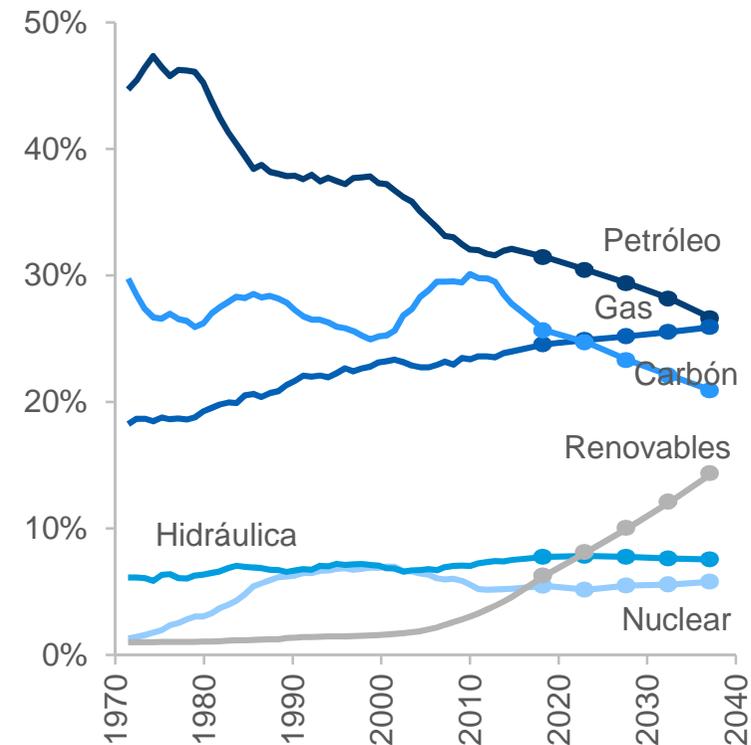
Las previsiones hasta 2040 son positivas (petróleo:+0,5% p.a. y gas +1,6% p.a.) a pesar del cambio de mix en las fuentes de energía a largo plazo

- **Petróleo y gas – demanda de OCTG:** A pesar del mayor crecimiento de las renovables, el Gas y petróleo seguirán suponiendo más del 50% de las fuentes de energía en 2040
- **Gas – demanda de OCTG Premium y conducciones especiales:** Alto crecimiento con demanda de OCTG Premium y conducciones especiales con aceros resistentes a grados sour y de alta corrosión

Consumo de energía, Billones de toe



Cuota de mercado por fuente de energía

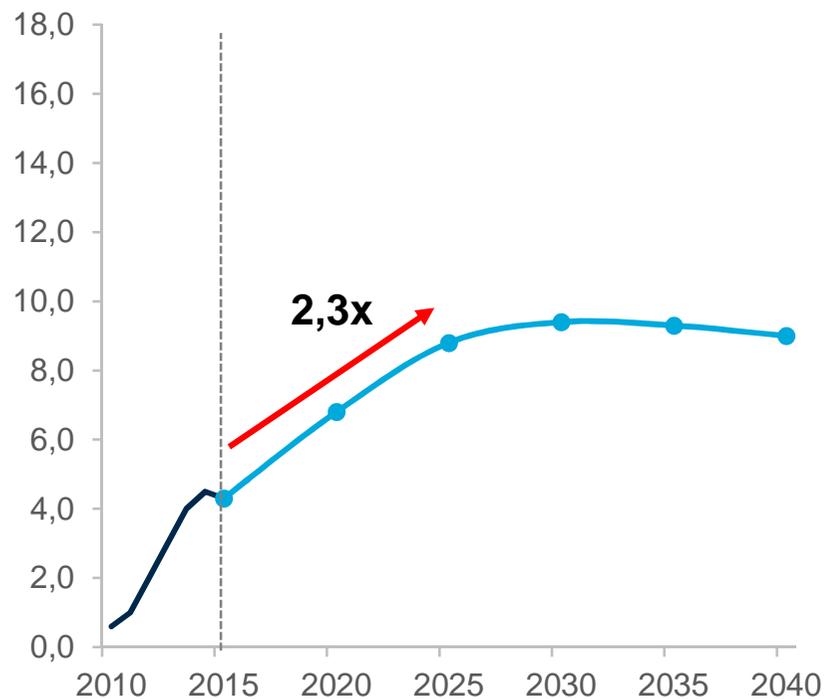


# Principales Fuentes de la Oferta de Petróleo

## Estados Unidos y las tecnologías no convencionales liderarán la oferta al mercado global

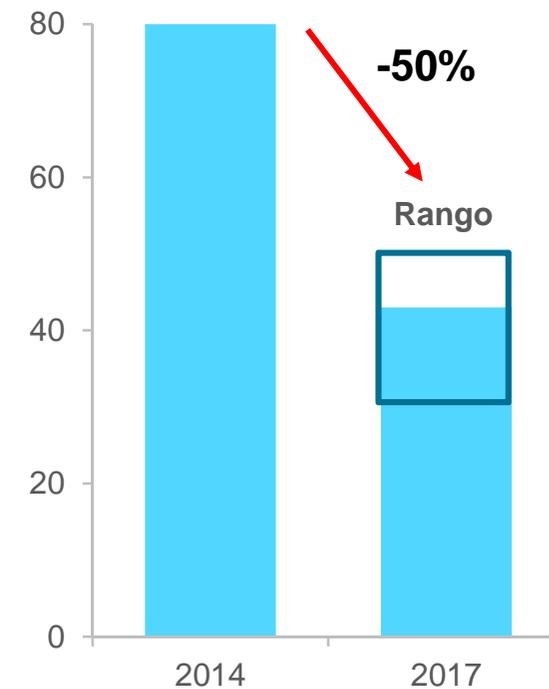
- La **producción en EE.UU.** (incluyendo gas natural licuado) **supone un 66% del aumento en la oferta global necesaria para cubrir el crecimiento de la demanda y el** declino anual del 3% de la capacidad producción actual tras la reducción del 25% de la inversión en E&P durante dos años consecutivos en 2015 y 2016
- La **producción aumentaría así en 2,3x entre 2015 y 2025**
- La **madurez tecnológica ha facilitado la reducción a la mitad el precio del petróleo de *break even* de proyectos de perforación**

US tight oil, MB/d



US Shale – precio del petróleo de *break even*

\$/Bl

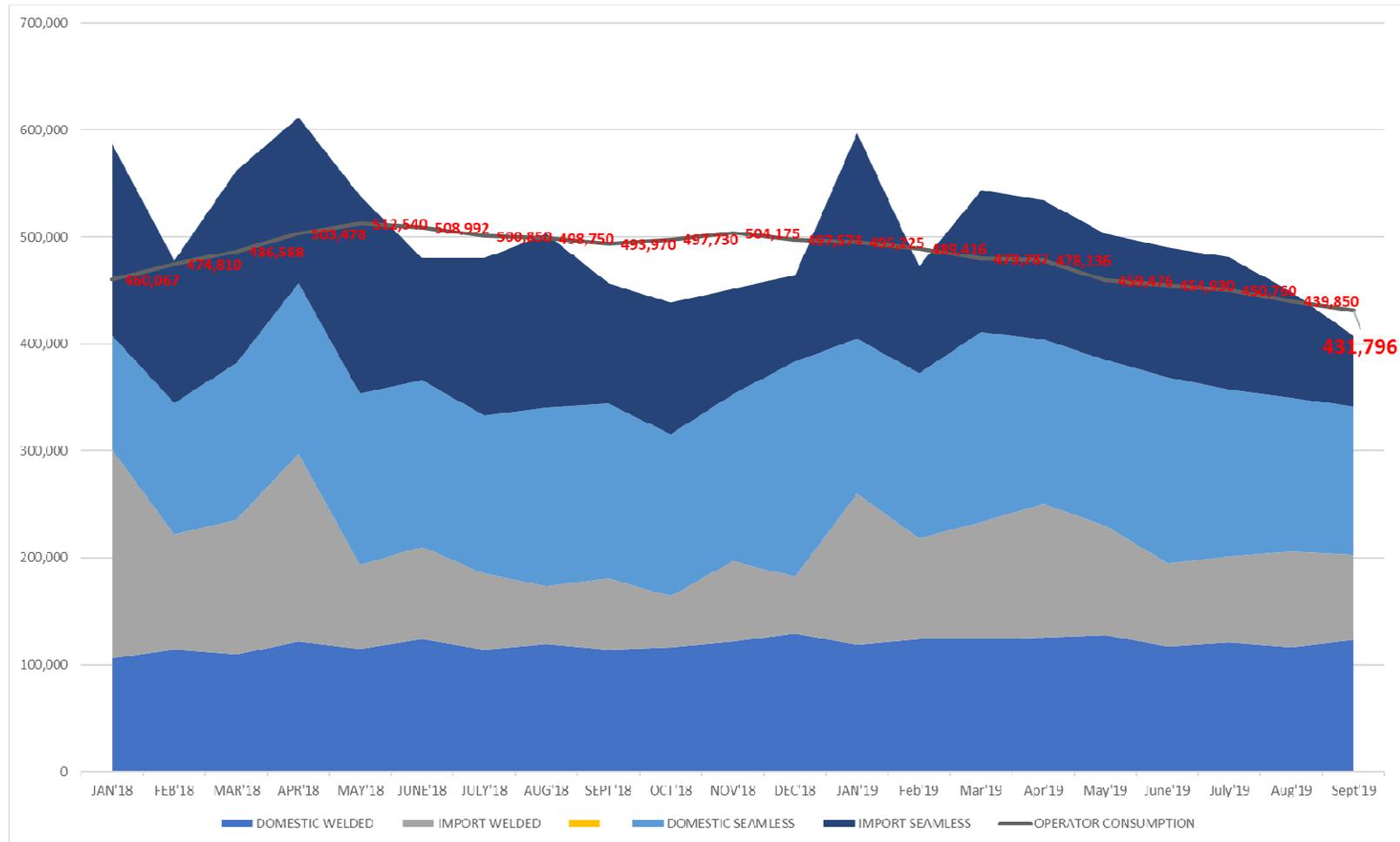


### Mejoras tecnológicas:

- Mayor intensidad en perforación
- Pozos laterales más largos
- Estandarización

## Section 232 – Estados Unidos

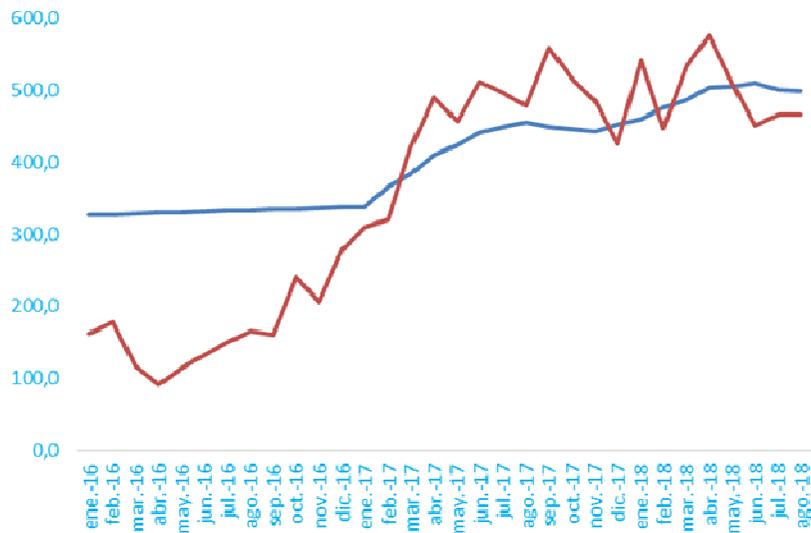
Desde el 1 de junio de 2018 entra en vigor la imposición de aranceles del 25% para la importación de acero y el aluminio de la Unión Europea. Las medidas proteccionistas tienen por objetivo aumentar la utilización de capacidad productiva de los fabricantes locales en EEUU al 75-80% como palanca para el crecimiento de su rentabilidad



## Section 232 – Efecto en el Mercado Americano

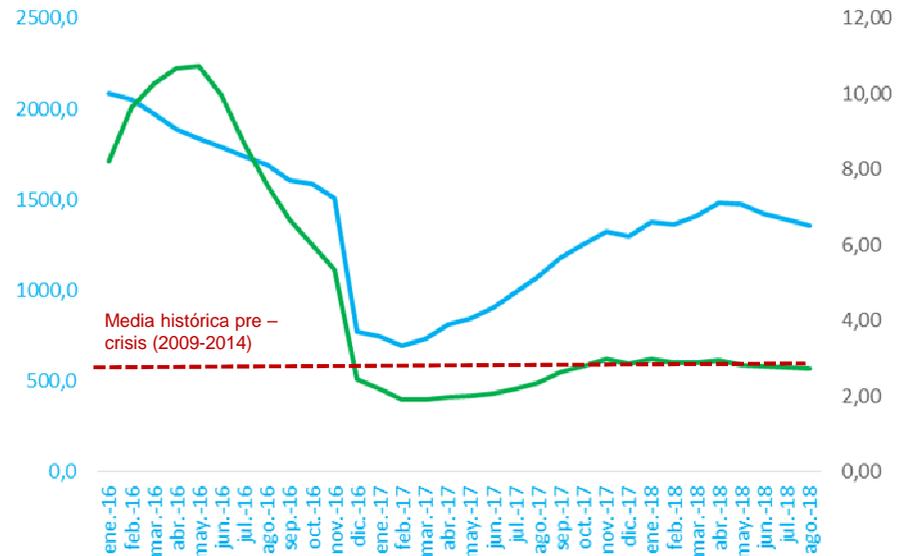
Las medidas proteccionistas afectan al equilibrio entre demanda real y aparente, que gestionan los principales distribuidores del mercado, y generan volatilidad en los volúmenes y precios a los fabricantes en el corto plazo

**Consumo OCTG EEUU,**  
Miles de Toneladas netas



- Consumo operadores, Miles de TMS
- Consumo aparente (demanda distribuidores), Miles de TMS

**Inventarios OCTG EEUU,**  
Miles de Toneladas netas / meses de inventario



- Inventario final, Miles de TMs
- Meses de inventario, Miles de TMs

# Repercusión Internacional de la Section 232

Efecto en Europa: “guerra” por cuota de mercado y reducción de precios

**1**

**Aumento importaciones en Europa y otros mercados**

**Mayor competencia en la UE – aumento importaciones:** Las importaciones en la Unión Europea se han incrementado de enero a agosto de 2018 en un 35%

(KTns)	8M 2017	8M 2018	%
Ukrania	57,8	79,9	39%
Brazil	7,6	21,8	188%
Mexico	4,7	5,5	227%
USA	16,3	23,5	44%
China	46,8	72,9	56%
Otros	109,8	125,4	(14%)
<b>Total Imports</b>	<b>243</b>	<b>329</b>	<b>35%</b>

UE: 18/07/18 impuestas medidas arancelarias a la importación de acero.  
A principios del 2019 estas medidas se amplían también sobre tubos sin soldadura

**2**

**Reducción mercado de destino de las exportaciones de los fabricantes Europeos: EEUU**

**Mayor competencia UE – reducción exportaciones a EEUU:** Por el cierre del mercado americano que supone la mitad de las exportaciones de la UE. Durante la crisis del petróleo, la caída del mercado americano supuso un descenso de las exportaciones de la UE bajando la utilización de la capacidad al 52%

Total 7304 All Seamless	2013	2014	2015	2016	2017
EU Capacity	6,479,430	6,491,584	6,467,933	6,279,258	5.527.047
EU Production	4,265,443	4,364,388	3,417,764	3,296,289	3.841.000
Export	2,402,429	2,483,978	1,659,553	1,477,706	1.840.000
Domestic Supply	1,863,014	1,880,410	1,758,211	1,818,583	2.001.000
Import	498,352	577,468	527,616	517,775	454.853
Apparent Consumption	2,361,366	2,457,878	2,285,827	2,336,358	2.455.853
<b>Utilización de capacidad</b>	<b>66%</b>	<b>67%</b>	<b>53%</b>	<b>52%</b>	<b>69%</b>

La reducción de exportaciones por el 232 lleva a una nueva caída de utilización de capacidad en 2018

**3**

**Medidas en Canadá**

**Imposición de medidas proteccionistas – desvío de oferta a otros mercados.**

En respuesta a la Sección 232, Canadá ha introducido cuotas a la importación de acero y tarifas por encima de las cuotas

# Contenido

- 1 Entendimiento Situación Grupo Tubos Reunidos
- 2 Tendencias de mercado
- 3 Plan de estratégico y de negocio de Tubos Reunidos

## Introducción

- La información financiera elaborada por la Compañía en el marco de la refinanciación se ha basado en:

- A** Plan de Negocio 2019 – 2022 elaborado por la dirección de Tubos Reunidos<sup>(1)</sup>

- El Plan de Negocio se desagrega en dos grandes unidades de negocio: i) Tubos Reunidos Industrial, “TRI” (incluye la unidad de negocio formada por TRI, RDT, TRAME y ACECSA) y ii) Productos Tubulares, “PT”
- Adicionalmente forman parte del Grupo (i) Tubos Reunidos Services y (ii) Aplicaciones Tubulares, cuya actividad es marginal
  - Se ha excluido Tubos Reunidos Premium Threads, “TRPT”, del Plan al no haber sido incluida la sociedad en el perímetro de la reestructuración financiera (si bien si se consideró en el Plan Estratégico del 5 de Noviembre de 2018)

- B** Extrapolación del Plan de Negocio de la Compañía para el periodo 2023 – 2027

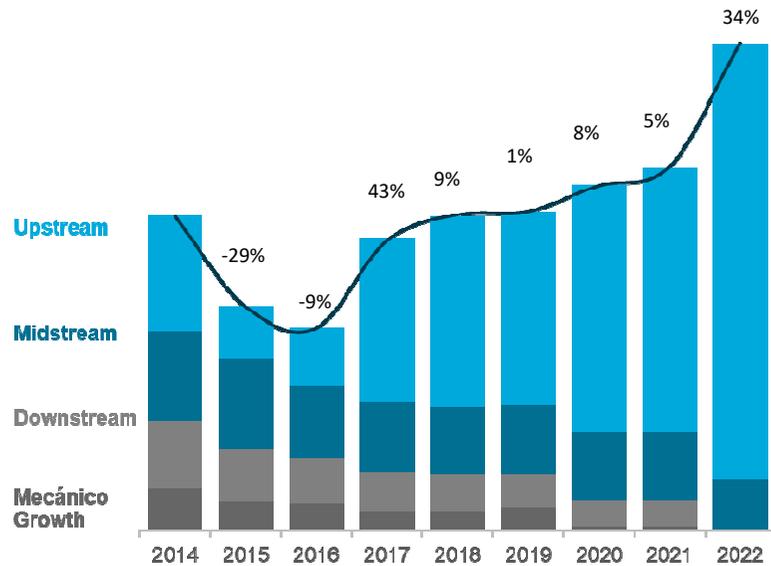
# Líneas Estratégicas 2019 – 2022

	2019	2020-2022
<b>Asunciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mantenimiento de niveles de ventas en USA – mismo volumen vs. 2018</li> <li>Erosión del margen – no se recupera en precio la tarifa (232)</li> <li>Aumento de TMS de OCTG Premium</li> <li>Precios en USA en línea con la media del primer semestre de 2018</li> <li>Reducción de demanda de tubería para generación de energía (polinomio)</li> <li>Reactivación progresiva de refino y petroquímica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Eliminación 232</li> <li>Mantenimiento fortaleza OCTG USA</li> <li>Aumento capacidad productiva por mejora OEE y captación de cuota de mercado</li> </ul>
<b>Ventas: Acciones y Estrategias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Foco comercial en mantenimiento de cuota en USA y mix de producto objetivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento ventas OCTG USA - nuevos programas</li> <li>Acuerdos estratégicos comerciales: Aumentar ventas en sector downstream</li> </ul>
<b>Costes: Acciones y Estrategias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Envío OCTG a USA “en Green” para procesado</li> <li>TR360+: i) Avance en mejoras de OEE y productividad, ii) Mejoras técnicas, iii) deproliferación de aceros / productos</li> <li>Implementación ERTE</li> <li>Reducción de contratos y eventuales</li> <li>Compras de Materia Prima</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Maximización del OEE y productividad:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– TR360</li> <li>– Mix adecuado a las fábricas</li> </ul> </li> </ul>
<b>Inventarios: Acciones y Estrategias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Unificación de aceros: reducción inventario de palanquilla y lingote (-20%)</li> <li>Medidas TR360</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Optimización inventarios</li> </ul>

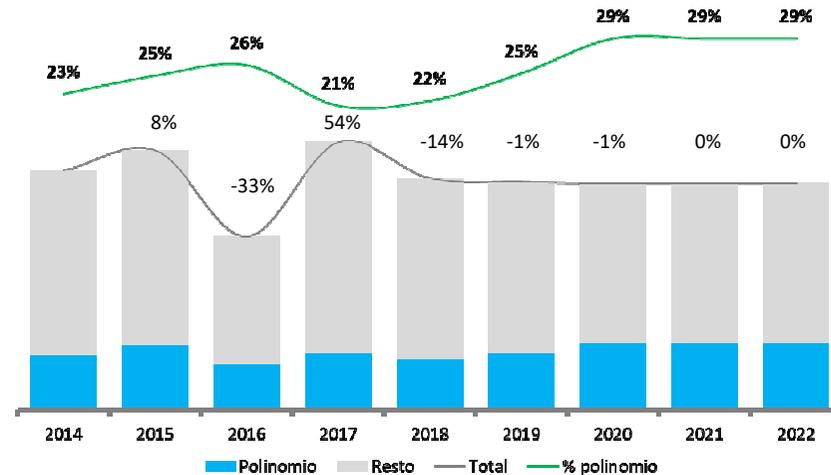
## Evolución de las ventas en TMs (2019 – 2022)

El plan estratégico de Tubos Reunidos tiene como objetivo un incremento de las ventas de tubería de mayor valor añadido y diferenciación, del polinomio, y de tubería OCTG como resultado de acuerdos estratégicos con compañías con gama de producto complementaria

Ventas Unidad de Negocio OD<7”, % variación



Ventas Unidad de Negocio OD>7”, % variación

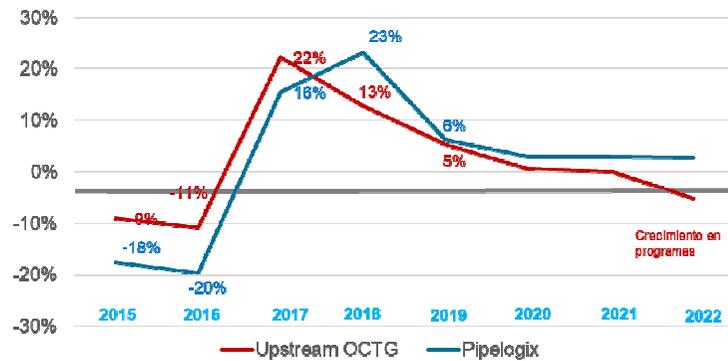


Fuente: Tubos Reunidos.

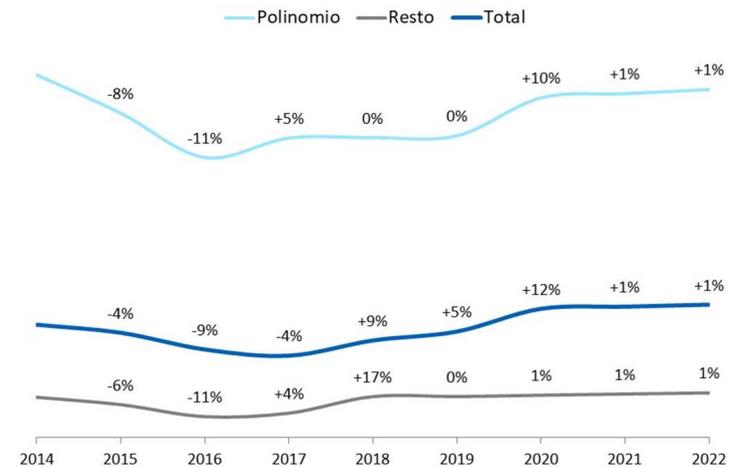
# TRI - Evolución en % de los precios de venta (2019 – 2022)

El plan estratégico contempla un crecimiento anualizado del precio medio de los productos del 1%, con un cambio de mix que prioriza los productos de más valor añadido.

**Precios de venta OCTG, media anual (% evolución \$ / TM)**



**Precios de venta OD>7" , media anual (% evolución \$ / TM)**



Fuente: Tubos Reunidos.  
Nota: Cifras reales hasta 2017 y estimadas de 2018 en adelante.

# Información financiera en el marco de la refinanciación

## PyG Consolidado

Los resultados consolidados de la Compañía se han realizado como la suma de todas las sociedades menos ajustes de consolidación, que incluyen, entre otros, operaciones cruzadas entre sociedades del Grupo

Cifras en €m	Plan Estratégico			
	2019E <sup>3</sup>	2020E	2021E	2022E
Crecimiento Ventas (%) <sup>1</sup>	base	9.6%	3.7%	19.7%
Margen EBIT sobre ventas <sup>2</sup>	base	4.6%	6.1%	6.9%

- <sup>1</sup> La cifra de negocio de la Compañía se espera que mejore a partir de 2020 asumiendo la retirada del arancel en EEUU.
- <sup>2</sup> El EBIT en 2019 se ve impactado por i) el efecto negativo del arancel *section 232* y ii) costes de la reestructuración financiera. A partir de 2020 se estima que el EBITDA vuelva a los niveles normalizados y, de 2022 en adelante se asume mantenimiento del margen EBIT en 6.9%
- <sup>3</sup> Durante el ejercicio 2019 se han realizado acciones comerciales definidas por cliente y área geográfica en sectores midstream y downstream para aumentar su peso en cartera, y depender menos de OCTG USA durante la vigencia del arancel, manteniendo la estrategia del Grupo inalterada a futuro

## Cash Flow Total Consolidado

Tanto el Plan Estratégico como la Extrapolación implican la continuidad de la Compañía, generando suficiente caja para atender todos los compromisos financieros derivados del Acuerdo de Reestructuración alcanzado

Cash flow consolidado	Plan Estratégico			
	2019E	2020E	2021E	2022E
<b>FCF</b>	<b>(18.0)</b>	<b>18.5</b>	<b>27.2</b>	<b>35,7</b>
Intereses y Principal Deuda <b>1 2 3</b>	(11.3)	(16.3)	(22.5)	(24.2)
<b>Flujo de caja</b>	<b>(29.3)</b>	<b>2.2</b>	<b>4.7</b>	<b>11.5</b>
Caja inicial	39.8	10.5	12.7	17.5
<b>Caja final</b>	<b>10.5</b>	<b>12.7</b>	<b>17.5</b>	<b>29.0</b>

- 1** Incluye los intereses por la disposición de las líneas de circulante, que se asumen dispuestas durante el periodo en un rango de entre €78.8m y €83.0m
- 2** Deuda sostenible de €90m (tramo A), con un calendario de repago con un año de carencia y repagos crecientes a partir del año 2
- 3** Pago de principal e intereses de deuda no homologable:
  - Dichas deudas son pasivos de derecho público con entidades públicas (CDTI, Ministerio de Industria, Instituto Vasco de Finanzas y la Diputación Foral de Álava)
    - Son deudas a largo plazo y con intereses muy reducidos o bonificados